

# 美国跨国公司对华直接 投资的现状探讨

朱晓勤

近年来,作为世界五大投资国之一的美国对华直接投资方兴未艾。94年,美国四大联合企业——通用电气公司、电报电话公司、IBM公司和杜邦公司向中国增加投资8.4亿美元;美国第二大汽车公司——福特汽车公司于同年3月在华设立“中国业务部”,摩托罗拉公司也将对中国再追加投资1.3亿美元。美国大型跨国公司来华投资带来了一批技术档次高、能填补国内空白、有助于中国工业产品提高国际竞争力的大项目,比如摩托罗拉公司在天津投资的电子元器件、通讯产品项目,IBM在北京投资的系列电子产品项目等。实践证明,中国在生产结构调整、技术开发和生产率提高等领域从美国直接投资中获益匪浅。

## 一、美国跨国公司对华直接投资的动机

作为美国对华直接投资主角的跨国公司之所以对对华投资日感兴趣,缘于它们追逐高额垄断利润的根本动机。此动机主要表现为跨国公司的市场导向型动机和公司的全球发展战略。

亚太地区是当今世界经济发展的热点,中国以连续两年经济增长率达13%和占世界22%人口的庞大消费者队伍,成为“热点中的热点”。“中国是世界唯一的、也是最后一块具有巨大潜力的市场”,这是西方精明的企业家对中国市场的共同评价。在过去几年,中国的进出口一直以每年递增20%以上的速度增长,外汇储备达500多亿美元,这为中国扩大进口创造了条件。据估计到21世纪初,中国的进口订货累计将达到1万亿美元。外电报道,93年中国吸引国际投资跃居全球第二,仅次于美国。外国对华投资总额,约占世界海外资本投资的十分之一。

瞄准中国庞大市场,美国跨国公司纷纷抢占中国市场,将对华投资列为公司海外投资战略的重点区域。美国投资者进军中国的目的大都是:“在中国生产,在中国销售”,如美通用电气公司总裁甘农称“我们正进行在中国今后一百年里的业务规划。我们预计,到一九九六或九七年,通用电气公司对华整年销售额将逾二十亿美元”。福特公司视中国为一个发展中的巨大汽车市场目标是推出适合于中国市场的高质量产品。中国在诸如电讯和航空航天等领域已是世界最大的市场,这对美商尤有吸引力。

正如国际货币基金组织的报告所指出的“现在看来,吸引外国直接投资的主要因素是能进入中国巨大的国内市场,而不是低成本生产基地”,在劳动力资源和优惠政策等因素的吸引力相对减弱情况下,“市场”成了中国吸引外资的一张王牌。美商纷纷越洋而来,正是为了在蕴含着巨大的潜力和无穷无尽的机会的中国市场占有一席之地。这是美商对华投资日趋活跃的最主要动机。

美跨国公司对华投资的另一个动机是实现全球发展战略。世界市场的竞争激烈,跨国公司本身的规模空前扩大,决定了跨国公司必须以全球为市场,实行全球性战略,如市场渗入和市场份额的增加,以实现全球性最佳利益。跨国公司为实现全球目标,在经营决策中所考虑的不是某一子公司的局部得失,而是整个公司的最大利益;不仅考虑公司的现在,而且要考虑整个公司将来的发展。

对华投资是跨国公司全球发展战略的重要组成部分。大型跨国公司所在行业一般具有寡头特征,只能容纳少数几家企业,它们具有规模经济优势和“先入者”优势,排斥后来的企业。一些率先进入中国市场的跨国公司已取得成功,很可能在全球范围内的竞争中依赖新优势脱颖而出。而那些过于小心、徘徊观望的企业则因坐失良机不仅会失去中国这个大市场,而且有可能因此在全球竞争中处于劣势。因此,从防御性对外直接投资角度看,不投资或晚投资都会失去中国市场,甚至面临在竞争中被淘汰的危险。美国跨国公司当然绝不甘心让欧企业垄断中国市场。

## 二、美国对华直接投资相对港澳台资本较少的原因

尽管近年来美国对华投资呈上升态势,但从总体看,不少项目带试探性,如世界最大的 10 家跨国工业公司之一的 IBM 公司,年销售额 680 亿美元,在天津项目的投资额仅 30 万美元,在深圳的软件公司总投资额也不过 500 万美元。美国跨国公司对华投资项目数和金额与其投资实力相距甚远。据不完全统计,美国大的跨国公司 13 年累计对华投资总额不足这些公司 92 年海外投资额的 1%。

而在我国吸收的外商直接投资中,港澳台资本一直占绝大多数。79 年底至 93 年 3 月港台美对华协议直接投资金额居前三位,占我国协议外资比重分别为 68.6%、8.06% 和 6.91%。目前已投入使用的外资中港澳台资本占 62%,美国占 9%。港澳台资本比重过大,成了我国外商直接投资资本投向不合理的一个重要因素。下面将具体探讨中国在区位优势、优惠政策、法律制度等方面的不足之处,结合美国跨国公司的两个特点来分析美国对华投资相对较少的原因。

美跨国公司特点之一是技术先进。美国技术贸易的专利使用费收入约 85% 为跨国公司所有。跨国公司始终把技术领先作为其发展海外经营的基础。每年拨出大量科研费用从事研究开发工作,因而美国在高技术领域诸如电子产品、生物技术、航空航天等方面雄居于世,美高技术产品出口额占制造业出口额 40% 以上。今日美国在信息技术领域仍保持巨大优势的实力。

拥有先进技术的美跨国公司倾向于投资发达国家,近年来美国对发达国家的直接投资始终占其对外直接投资总额的 70% 以上。美国倾向于投资西欧等发达国家的主要原因有二,其一,发达国家经济结构稳定,消化吸收能力强,决定了跨国投资的经济风险性小,利润率较高,(1979 年在发达国家的直接投资利润率达 19%),且投资回收期较短;其二,发达国家总体技术水平较高,技术开发快,产品附加值高,投资于发达国家能使跨国公司尽快尽好地掌握高科技,提高公司整体科技实力和竞争能力。可以说美国投资于发达国家是向外部寻求优势互补使强者更强。风靡全球的国际战略联盟正是发达国家的跨国公司为开发和获取技术而订立的合作协议。如 92 年 7 月美 IBM 与日本东芝公司和德国西门子公司宣布结盟,投资 10 亿美元共同开发新型集成电路芯片。目前美国已有 60% 以上的电子公司结成了与外国公司间的战略联盟。

与发达国家相比,中国的高科技产业区位优势则显不足。表现在:①我国科技和教育经费少。目前我国科研投资仅占国民生产总值的 0.7—0.8%,远低于西方国家 2—3% 的水平。93 年我国用于研究和发展的经费只为美国 92 年政府研究与开发预算的 1/33。②科技转化为生产力的能力较弱。对 1989 年前已授专利的抽样调查表明,非职务发明的实施率只有 14.8%,职务发明创造的实施率只有 45.2%。③人口文化素质仍很低,具有专门技术特长的专家型人才严重短缺,88 年每万名经济活动人口中专业技术人员仅 423 人,远远落后于发达国家 70 年代水平。从总体看,一些高科技产业尚处起步阶段,92 年高技术产品出口额仅占全部出口额的 4.7%,技术吸收能力相对较弱。美跨国公司以高新技术投资中国,不能充分发挥其垄断优势,

无法寻求优势互补,投资利润率较低。这是美跨国公司对华投资较少的一个重要原因。

特点之二是,美跨国公司对其国外子公司的股权控制程度高,对外直接投资方式以独资形式为主,合资合作形式为辅。约翰逊认为“知识的转移是直接投资的关键”。美国企业跨国发展的生产经营指向,主要是技术密集型产品,非常重视技术密集型产品的生产经营。跨国公司利用其技术知识优势,如商标品牌等,使公司的产品与他人产品有所区别,就可获得对产品价格和销售额的控制。如果拥有的技术被扩散就丧失了优势而蒙受损失。为达到对世界市场的支配和控制,美跨国公司特别强调对技术的独占和垄断。而独资企业因为所有权与经营权的独占,具有许多经营方面的优势,诸如①独享企业机密和垄断优势,减少扩散的不利影响;②在专利、特许权、技术授权和管理费用的确定与收取方面享有较大弹性等。所以为避免泄密的风险,保持其技术领先优势,美跨国公司对外直接投资倾向于独资方式。据统计,到75年底,美国180家跨国公司在海外设立的独资性质的子公司占65%。

我国把外商投资企业划分为中外合资、中外合作、外资企业三大类,分别由不同的法律调整,其中中外合资经营企业备受我国政府的青睐。自79年以来一系列规范、鼓励引导合资企业的法律法规,使其在外汇平衡、产品销售和原材料供应等方面享有合作企业和外资企业所不能相比的优惠。比如在原材料供应方面,《合资经营企业法》第九条第二款规定:“合营企业所需的原材料、燃料、配套件等,应尽先在中国购买,也可由合营企业自筹外汇,直接在国际市场上购买”,而外资企业在批准的经营范围需要的原材料等物资,在同等条件下,“应当尽先在中国购买”。这种对三资企业实行不同待遇的做法,一定程度上削弱了倾向于建立独资子公司的美商对华投资的兴趣。而港澳台地区投资以纺织业、轻工业、电子装配业和房地产业为主,传统投资方式以中小企业和小股资本为主,多采取合资企业形式。我国法律的不同待遇规定,对港台资本产生较大的吸引力。

除了高科技产业区位优势不足和优惠政策偏向合资企业外,抑制美商对华投资积极性的因素还有我国法律制度方面的不完善之处。具体表现在:

(一)外资优惠政策偏重于港澳台资本。按有关法律法规如《国务院关于鼓励台湾同胞投资的规定》、《国务院关于鼓励华侨和香港澳门同胞投资的规定》的规定,港澳台投资企业在审批、资产和利润的保护,税收、人员进出境手续的办理等方面待遇从优。如在融资方式上,港澳台投资企业向大陆的境外的金融机构借款时,“可以本企业资产和权益抵押、担保”,而一般的中外合资企业“必须向国家外汇管理局或其分局备案”。94年3月《中华人民共和国台湾同胞投资保护法》由全国人大常委会通过颁行更体现了政府对台胞投资的格外重视。这样的法律规定对促进祖国统一,吸引更多外资无疑起到相当大的作用,但由于港澳台资本多是劳动密集型产业的低档小股资本,一定程度上造成了“只求数量不重质量”地引进外资,冷落了品位高、规模大的美国资本,不利于利用外资工作向深层次高档次迈进。

(二)产品销售和出口比例的硬性规定与美商占领中国市场,内销其产品的初衷相左。在产品销售方面,《外资企业法实施细则》第四十五条规定:“外资企业在中国市场销售其产品,应当依照经批准的销售比例进行。外资企业超过批准的销售比例在中国市场销售其产品,须经审批机关批准”。可见,中国市场对外资企业的开放是较严格的。92年3月经贸部制定了有关考核确认“出口企业”的标准,即外商投资企业必须是生产出口产品的企业,年出口产值须达到当年全部产品的产值总额50%以上;如达到70%以上可享受更多优惠。如前所述,美国许多跨国公司来华投资一个重要原因是看中中国国内市场潜力无穷,其目的大多是在中国销售其产品而不是出口。我国法律的上述硬性规定显然打击了美商对华投资的热情。

(三)我国知识产权保护法制有待健全。美国跨国公司特别强调技术的独占和垄断,对知识产权往往采取保护主义政策,并要求东道国给予有效保护。92年中美《关于保护知识产权谅解备忘录》的签署,加快了我国知识产权保护体系纳入国际轨道的过程,但健全完善知识产权保护法制需要一个过程。由于缺乏对知识产权的充分保护,美商往往减少高新技术项目的投资。如由于缺乏对计算机软件的保护,限制了许多美国计算机公司对中国的投资。同时,由于中方对项目谈判中透露的商业秘密缺乏适当的承认和保护,妨碍了先进技术和设备许可证的发给。大量未经许可而享用技术的案例,使向中国转让化学技术、机器设备制造的商人蒙受了损失。此外工业产品成品外型被仿冒的情况时有发生,也使主要的外国工业供应商不愿在中国投资和转让他们的技术。

### 三、吸引美资的对策

中国迅速的经济发展的需要大量资金作后盾,也需要进口一些技术来解决许多建设项目中的重大技术问题。进一步吸引拥有雄厚资本和技术实力的美国跨国公司来华投资,是我国利用外资工作向深层次高档次发展的战略重点。针对美资特点,提出吸引美资的对策如下:

一、提高劳动者素质,加强高科技产业区位优势。首先应在全社会树立尊重知识、重视人才的风尚,建立合理的人才竞争和流动机制。其次对在职专业技术人员和广大职工进行知识更新、补缺和提高,发挥高校、科研单位和学术团体的科技优势。增加企业的研究开发费用,鼓励大中型企业设立独立的研究所,对引进的技术设备及时研究和改进。

二、有针对性开放国内市场。许多著名跨国公司来华投资看中的是我国巨大的潜在市场。尤其在目前资源优势相对减弱而技术吸收能力尚未形成一种优势时,广阔的市场及销售能力显得特别重要。目前我国市场开放度极小,较多强调产品出口,与外商要求相悖。因此我国应适度开放国内市场,对那些国内急需而又不能生产的高科技产品或国内可生产但生产能力有限的产品,允许外商投资企业在国内生产,产品在国内销售,这也将促使国内企业加快技术改造和产品升级换代,提高产品的国际竞争力。

三、鼓励外商投资现代产业,即资金技术密集型产业。93年6月,国家计委和外经贸部联合公布1993—2000年我国重大技术引进项目210项,直接目的是寻求技术、资金、设备方面的合作,这表明开放现代产业不仅是可能的而且是必要的。而现代产业正是拥有技术等垄断优势的美国跨国公司的强项,越来越多的美商也对在中国投资这类产业表示兴趣。鼓励外商投资现代产业,给予这些项目优惠的税收待遇,扩大其内销市场,必将吸引更多美资。

四、按公平竞争原则,对三种外商投资企业给予同等待遇。在利用外国直接投资达到一定程度时,对外国投资的待遇区别应逐渐减小。一些国家如巴西、墨西哥等不仅对外国投资企业一视同仁,甚至给它们以国民待遇,吸引了许多高科技公司前往投资。我国可以借鉴这些先进经验,对独资企业给予同等的鼓励和保护。

五、加强知识产权保护。工作重点应放在加强对计算机软件、商标特别是驰名商标、专利权的保护上。如制定《计算机软件保护条例实施细则》,切实解决对蓬勃兴起的计算机软件的法律保护问题;同时强化对假冒商标的法律制裁手段等。此外,应严格执行《反不正当竞争法》,加强对商业技术、客户资料等方面的保护,使外商投资中国特别是到中国转让技术更为放心。

(作者系厦门大学法律系研究生)